



**You have downloaded a document from  
RE-BUŚ  
repository of the University of Silesia in Katowice**

**Title:** Biznes to ryzyko. Analiza postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców w perspektywie kryzysu i prosperity

**Author:** Łukasz Trembaczowski

**Citation style:** Trembaczowski Łukasz. (2020). Biznes to ryzyko. Analiza postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców w perspektywie kryzysu i prosperity. "Humanizacja pracy" Nr 1 (2020), s. 147-162



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



UNIWERSYTET ŚLĄSKI  
W KATOWICACH



Biblioteka  
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego

*Lukasz Trembaczowski*  
Uniwersytet Śląski w Katowicach  
lukasz.trembaczowski@us.edu.pl

## **Biznes to ryzyko. Analiza postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców w perspektywie kryzysu i prosperity**

### **Abstrakt**

Artykuł stanowi próbę adaptacji psychometrycznego paradygmatu postrzegania ryzyka do badań o charakterze socjologicznym. Uzasadnieniem dla takiego przedsięwzięcia jest podobieństwo założeń epistemologicznych obydwu perspektyw na badanie ryzyka (ujęcie słabo konstruktywistyczne). Przygotowany model analityczny odnosi się do dotychczasowej krytyki podejścia psychologicznego wysuwanej ze stanowisk teorii kulturowej.

Opisywane badania przeprowadzone zostały dwukrotnie w latach 2007 i 2013, a więc w okresie prosperity i kryzysu gospodarczego. Ta zmiana warunków sytuacyjnych pozwala na poznanie tego, na ile struktura postrzegania ryzyka jest stabilna oraz tego, jak zmienia się postrzeganie poszczególnych zagrożeń w obrębie wyodrębnionej struktury.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorcy, postrzeganie ryzyka, paradygmat psychometryczny, ryzyko biznesowe.

### **Wprowadzenie**

Prezentowane w artykule badania oparte były na zmodyfikowanej, w ramach podejścia słabo-konstruktywistycznego (Lupton 1999), psychometrycznej koncepcji postrzegania ryzyka (Fischhoff et al. 1978). Przedmiotem badań było ryzyko doświadczane przez przedsiębiorców, zarówno w obszarze związanym z prowadzeniem działalności gospodarczej, jak i w sferze prywatnej. Badanie przeprowadzone zostało dwukrotnie w latach 2007 i 2013. Lata te są charakterystyczne, gdyż rok 2007 stanowi najlepszy rok koniunktury gospodarczej związanej z akcesją Polski do Unii Europejskiej, natomiast rok 2013 przypada na okres kryzysu gospodarczego. Skutki kryzysu gospodarka polska odczuła z opóźnieniem, tak więc rok 2013 można potraktować jako rok kryzysowy. Zestawienie wyników badań z czasów koniunktury i kryzysu pozwala na ustalenie, jakie obszary ryzyka są stałe, a jakie zmienne w przypadku doświadczeń przedsiębiorców.

Celem badania było porównanie postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców w okresie koniunktury i dekonunktury. Zestawienie ocen zebranych

w odmiennych warunkach sytuacyjnych pozwala na przetestowanie zarówno modelu teoretycznego stanowiącego podstawę badań, jak i stabilności czynników modyfikujących postrzeganie ryzyka. W dalszej kolejności zaś (z racji uzyskania względnie homogenicznych czynników), wykorzystanie uzyskanych danych do porównania postrzegania lokowania się poszczególnych zagrożeń w przestrzeni wyznaczonej wymiarami wyodrębnionych czynników. Pozwala to na zaobserwowanie zmian w postrzeganiu badanych zagrożeń w odmiennych warunkach sytuacyjnych.

### **Psychologiczna teoria postrzegania ryzyka w ujęciu socjologicznym.**

Historia badań nad ryzykiem wskazuje na ich z gruntu interdyscyplinarny charakter (Kaczmarek 2006: 13–46; Golding 1992; Bernstein 1997). Zróżnicowaniu podejść dyscyplinarnych towarzyszy bowiem zróżnicowanie paradygmatyczne pomiędzy dyscyplinami oraz perspektywami wewnątrz dyscyplin (Renn 1992; Lupton 1999). Problematyka ryzyka w socjologii obecna była przede wszystkim w ujęciu perspektyw: refleksyjnej modernizacji (Giddens 1990; Beck 2002), funkcjonalistyczno-systemowej (Luhmann 2005), a także konstruktywistycznej (Castel 1991). Wspomniane perspektywy w niewielkim tylko stopniu poddają się operacjonalizacji na poziomie doświadczeń jednostkowych, które stanowią istotę psychologicznej teorii ryzyka (Studenski 2004). Dlatego też konieczne wydaje się przekroczenie granic dyscyplinarnych i połączenie socjologicznej i psychologicznej perspektywy badań nad ryzykiem. Niniejszy artykuł stanowi próbę takiej syntezy

Zróżnicowanie dyscyplinarne w rozważaniach nad ryzykiem sprzyja występowaniu sporów wokół sposobów jego definiowania i pomiaru. Spory owe ogniskują się wokół epistemologicznego podejścia do ryzyka, które za Deborah Lupton można podzielić na podejścia realistyczne (dominujące w technologii i naukach ścisłych), które traktują ryzyko jako realnie istniejące zagrożenie, niezależnie od tego czy jest doświadczane i postrzegane przez ludzi oraz podejścia konstruktywistyczne (dominujące w naukach społecznych) uznające ryzyko za społeczny konstrukt. Psychologiczna teoria ryzyka stanowi istotny element w owych sporach, bowiem na jej gruncie dochodzi do spotkania ujęć skłaniających się zarówno ku obiektywistycznemu, jak i konstruktywistycznemu podejściu. Według Piotra Gasparskiego daje się ona ująć w postaci trzech różnych paradygmatów: aksjomatycznego, heurystycznego i psychometrycznego (Gasparski 1992; 2004). Paradygmat aksjomatyczny obejmuje dwa podstawowe wymiary pomiaru ryzyka: wielkość potencjalnych strat i prawdopodobieństwo ich wystąpienia. Na gruncie psychologii paradygmat klasyczny opisuje koncepcja selektywnie postrzeganej użyteczności (*Selective Expected Utility*), która wielkość ryzyka traktuje ilościowo, jako iloczyn prawdopodobieństwa poniesienia strat i ich wielkości (Otway,

Thomas 1982). Wyzwaniem dla teorii aksjomatycznej były rozbieżności pomiędzy doświadczeniami ludzi a obliczonymi wielkościami ryzyka obiektywnego.

Paradygmat heurystyczny wyrósł w odpowiedzi na owe rozbieżności (Kahneman, Tversky 1974; 1979). Myślenie heurystyczne zdaniem twórców tej koncepcji prowadzi do myślenia deterministycznego w przeciwieństwie do probabilistycznego. W tym rozumieniu heurystyki, którymi posługują się ludzie, bywają zawodne i prowadzą do podejmowania błędnych decyzji. Błędy w myśleniu polegające na niestosowaniu reguł probabilistycznych mają swe źródło w fakcie, iż ludzie wolą posługiwać się uproszczonymi, ale poznawczo bardziej dostępnymi heurystykami (Kozielecki 1977). Jednakże takie spojrzenie na postrzeganą ryzykowność zjawisk jest propozycją wyjaśnienia subiektywnej nieadekwatności postrzeganej wielkości obiektywnego ryzyka, bowiem dla oceny ryzykowności zobiektywizowanej wciąż odwoływano się do paradygmatu aksjomatycznego.

Twórcy paradygmatu psychometrycznego zaproponowali autorską metodą pomiaru postrzeganego ryzyka (Fischhoff et.al. 1978; Lichtenstein et al. 1978). Paradygmat ten łączy bowiem ilościowe podejście badawcze z podejściem subiektywistycznym. Jak wskazuje Paul Slovic, „ryzyko nie istnieje «gdzieś tam», niezależnie od naszych umysłów i kultur czekając na pomiar. (...) Nie ma czegoś takiego jak «realne ryzyko» lub «obiektywne ryzyko»” (Slovic 1992: 119). Takie podejście wydaje się bliskie konstruktywizmu, gdzie ryzyko jest produktem historycznego, społecznego i kulturowego sposobu widzenia rzeczywistości. W praktyce zaobserwować można podobieństwo paradygmatu psychometrycznego i części stanowisk socjologicznych, które można uznać za podejścia słabo-konstruktywistyczne, uznające ryzyko za obiektywnie istniejące, jednakże „w nieunikniony sposób mediowane jest przez procesy społeczne i kulturowe i nie może być poznane w oderwaniu od tych procesów” (Lupton 1999:35). Właśnie ta zbieżność stanowisk epistemologicznych była główną przesłaną adaptacji podejścia psychometrycznego na potrzeby badań socjologicznych.

Adaptacja podejścia psychometrycznego do badań socjologicznych musiała uwzględniać zarówno odmiennność obydwu dyscyplin, jak i elementy krytyki psychologicznej teorii postrzegania ryzyka, która pojawiała się od czasu jej powstania.

Podstawowym problemem psychologicznej teorii ryzyka jest założenie o jednorodności ryzyka, które może być opisane za pomocą prostych, ilościowych zmiennych. „Tak daleko idąca redukcja ma tę niedogodność, że traci się z oczu ważne fenomeny” (Gasparski 2004: 96), bowiem zjawiska mogą być przez uczestników traktowane jako zupełnie odmienne, a nawet niekoniecznie uznawane za ryzyko. Dlatego też badania ilościowe w roku

2007 zostały uzupełnione o badania o charakterze jakościowym (nieopisywane w niniejszym artykule), które pozwoliły zweryfikować trafność wymiarów oceny ryzyka oraz kompletność list zagrożeń.

Problem braku uzasadnienia dla doboru zagrożeń jest uznawany przez niektórych krytyków za największą słabość teorii psychologicznej, bowiem dobrane listy zagrożeń są arbitralne i ograniczone, a niekoniecznie odpowiadają istotnym zagrożeniom doświadczanym przez jednostkę (Douglas 2007: 322). Dlatego też w opisywanych badaniach zastosowano złożoną listę zagrożeń, które obejmowałyby szerokie spektrum doświadczeń przedsiębiorców.

Psychologiczne badania nad postrzeganiem ryzyka krytykowane są także za niewielką liczebność prób, a także arbitralny dobór respondentów lub w oparciu o dostępność. Porównania między poszczególnymi krajami obejmują często bardzo małe grupy, które nie spełniały kryterium statystycznej reprezentatywności. Dlatego też w badaniach posłużono się znacznie większymi próbami. W roku 2007 badanych było 249 przedsiębiorców, a w 2013 nieco mniej, bowiem 208 właścicieli przedsiębiorstw. Ponadto dobór respondentów miał charakter losowy, a operat obejmował wszystkich przedsiębiorców prowadzących swoją działalność w Tychach.

Na podstawie laboratoryjnego charakteru wcześniejszych badań stawiany jest zarzut braku trafności fasadowej przeprowadzanych badań, bowiem sytuacja w laboratorium zasadniczo różni się od realnych okoliczności w jakich badani podejmują ryzyko. W celu wyeliminowania tego ograniczenia wywiady zostały przeprowadzone w firmach prowadzonych przez badanych, gdzie respondenci mogli swobodnie udzielać odpowiedzi w warunkach sytuacyjnych, analogicznych do tych w jakich podejmują ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Ostatnie dwa problemy psychologicznej teorii ryzyka należy rozpatrywać łącznie, bowiem zarówno nadmiernie indywidualistyczne spojrzenie na ryzyko proponowane przez teorię psychologiczną (Douglas 2007: 323), jak i koncentracja na osobowościowych wymiarach takich jak skłonność do podejmowania ryzyka - nie dowartościowują społecznego aspektu ryzyka. W perspektywie socjologicznej gotowość do ryzyka, nie jest wyłącznie kwestią skłonności osobniczej, ani nawet nie daje się sprowadzić do faktu, iż każdy zawód przyciąga osoby, które są do niego w pewien sposób predysponowane psychicznie. Dla socjologa jest bowiem jasne, że dyspozycje habitusowe wykształcają się poprzez praktykę, tym samym zmieniając społeczną naturę jednostek. Dlatego też badanie przedsiębiorców jako wyodrębnionej grupy ma szczególną wartość ze względu na połączenie w doświadczeniu jednostkowym ryzyka związanego z kierowaniem firmą (które w dużej mie-

rze tożsame jest z ryzykiem biznesowym) z ryzykiem osobistym, które jest podobne do doświadczanego przez większość ludzi w życiu codziennym.

### **Zarys koncepcji metodologicznej**

Ważnym założeniem konceptualizacji była konieczność przygotowania nowej listy zagrożeń, które zostaną przedstawione badanym do oceny, oraz adaptacja wymiarów oceny ryzyka. Istotę podejścia psychometrycznego stanowi analiza wpływu cech ryzyka na ocenę poszczególnych sytuacji ryzyka. Brane pod uwagę cechy nazywa się wymiarami ryzyka. Każdy z wymiarów poddawany jest ocenie na siedmiostopniowej skali semantycznej, a krańce skali określono w postaci antonimów. Początkowo w badaniach wykorzystywano tylko dziewięć różnych wymiarów (Fischhoff et.al. 1978), natomiast w późniejszych badaniach, także w tych które zrealizowane zostały w Polsce, liczba wymiarów została zwiększona do piętnastu (Goszczyńska et. al. 1991, Goszczyńska, Tyska 1992).

W badaniach przeprowadzonych na potrzeby niniejszej publikacji odwołano się bezpośrednio do badań realizowanych w Polsce, przyjmując te same wymiary ryzyka, które zostały nieco zmodyfikowane (np. bezpośredniość skutków oraz kontrolowalność, nie odnoszą się do śmierci). Zrezygnowano też z wymiaru surowości konsekwencji (mierzonego potencjalną śmiertelnością konsekwencji). Każdy z użytych wymiarów tworzy siedmiostopniową skalę semantyczną, której końce opisuje para pojęć przeciwstawnych: dobrowolność (dobrowolne-przymusowe), bezpośredniość skutków (natychmiastowe-odroczone), wiedza o zagrożeniu (znane narażonym-nieznane narażonym), znajomość nauce (znane nauce-nieznane nauce), nowość (stare-nowe), chroniczność – katastroficzność (chroniczne-nagłe), wzbudzany poziom lęku (zwykajne-przerażające), osobista kontrola nad ryzykiem (osobista kontrola-brak kontroli), kontrola surowości skutków (surowość skutków kontrolowalna-niekontrolowalna), zbiorowa ekspozycja (niewiele osób narażonych-wiele osób narażonych), osobista ekspozycja (małe narażenie osobiste-duże narażenie osobiste), przyszłe pokolenia (małe zagrożenie dla przyszłych pokoleń-duże zagrożenie dla przyszłych pokoleń), obserwowalność (obserwowalne-nieobserwowalne), zagrożenie a korzyści (korzyści przewyższają ryzyko-ryzyko przewyższa korzyści).

W opisywanych badaniach przygotowana została nowa lista zagrożeń, która odpowiadałaby doświadczeniom przedsiębiorców. Dobór zagrożeń musiał uwzględniać różne rodzaje ryzyka zarówno ze sfery zawodowej, jak i pozazawodowej. Za podstawę do stworzenia takiej listy posłużyła klasyfikacja zagrożeń zaproponowana przez Marka Ziółkowskiego, inspirowana piramidą potrzeb Masłowa. Wyszczególnione zagrożenia obejmują ryzyko związane z niemożliwością zaspokojenia podstawowych potrzeb, utraty po-

czucia bezpieczeństwa, zagrożenia związane ze sferą zawodową, ryzyko utraty prestiżu i szacunku, ryzyko utraty miłości innych, zagrożeń związanych z tożsamością jednostkową i ryzyka odnoszącego się do globalizacji (Ziółkowski 1999: 235–236). W przypadku przedsiębiorców ryzyko związane ze sferą zawodową wymagało uwzględnienia możliwie wielu rodzajów ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Za podstawę posłużyła taksonomia ryzyka zaproponowana przez Tadeusza Kaczmarskiego (2006: 56–70), która została rozbudowana o wybrane rodzaje ryzyka produkcyjnego (Bizon-Górecka 1998), ryzyka personalnego (Lipka 2002) oraz podział ryzyka wg. Roberta Kendalla (2000).

Bazując na podanych źródłach oraz materiale uzyskanym w trakcie wywiadów jakościowych, przygotowano listę następujących rodzajów ryzyka: ryzyko niezaspokojenia potrzeb fizycznych, ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego, ryzyko polityczne dla funkcjonowania firmy, ryzyko związane z umowami/kontraktami, ryzyko związane z podatkami, ryzyko ze strony niejasnego/nieprecyzyjnego prawa, ryzyko kredytowe, ryzyko kursowe, ryzyko kontroli z Urzędu Skarbowego, ryzyko ze strony nowych konkurentów, nieuczciwa konkurencja (dumping), wzrost konkurencyjności rynku, pojawienie się nowych technologii, ryzyko katastroficzne, ryzyko inwestycji, ryzyko bankructwa, utrata płynności finansowej, ryzyko związane z informacjami nieprawdziwymi lub niepełnymi, ryzyko selekcyjne, ryzyko utraty cennych pracowników, ryzyko niskiej wydajności pracowników, ryzyko fluktuacji pracowników, ryzyko awarii technicznych w firmie, ryzyko wypadku w firmie, ryzyko utraty prestiżu, ryzyko utraty uczuć najbliższych, utrata poczucia własnej tożsamości, ryzyko związane z procesem globalizacji.

Badanie zostało zrealizowane techniką wywiadu standaryzowanego, realizowaną przez studentów Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach w ramach praktyk. Badanie zostało przeprowadzone dwukrotnie, w latach 2007 i 2013. Wybór roku 2007 był przypadkowy, niemniej uzyskane wyniki okazały się wkrótce nie w pełni odpowiadać sytuacji, gdyż zmieniły się warunki prowadzenia działalności wraz z początkiem kryzysu gospodarczego. Zasadne było przeprowadzenie ponownej edycji badań w momencie, który będzie najtrudniejszy gospodarczo. Moment taki nastąpił na przełomie roku 2012 i 2013 (biorąc pod uwagę wskaźnik wzrostu PKB), dlatego też ponowne badanie zrealizowane zostało właśnie w roku 2013. Tym samym przyjęto, iż wyniki z roku 2007, który był najlepszym rokiem boomu związanego z akcesją Polski do UE (wzrost PKB 7%) obrazować będą oceny ryzyka dokonywane przedsiębiorców w trakcie dobrej sytuacji gospodarczej. Natomiast wyniki uzyskane w badaniu przeprowadzonym w roku 2013, który był naj-

gorszym rokiem kryzysu dla polskiej gospodarki (wzrost PKB 1,4%), odzwierciedlają oceny ryzyka w trakcie kryzysu.

### Porównawcza analiza wyników

W oparciu o gromadzony materiał empiryczny przeprowadzona została analiza czynnikowa w celu wyodrębnienia głównych wymiarów postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców. W badaniu posłużono się metodą głównych składowych z zastosowaniem rotacji Varimax. W pierwszej edycji badań, z roku 2007 wykonano analizę eksploracyjną oraz confirmacyjną. Bazując na kryterium Kaisera, wyodrębniono trzy czynniki, które łącznie wyjaśniały 78% ogólnej wariancji ocen (tabela 1).

**Macierz składowych rotowanych (z roku 2007)**

**Tabela 1**

	Czynnik 1.	Czynnik 2.	Czynnik 3.
Liczba osób narażonych	,921	-,034	-,180
Zagrożenie dla przyszłych pokoleń	,893	-,022	,189
Osobista kontrola nad ryzykiem	,875	,131	,322
Dobrowolność	,841	,144	-,009
Kontrolowalność surowości skutków	,693	,460	,502
Wielkość narażenia osobistego	,665	-,318	-,235
Poziom wzbudzanego lęku	,171	,869	,320
Nowość	-,169	,800	-,126
Nagłość skutków	,109	-,787	,451
Stosunek korzyści	,124	,775	,428
Chroniczność-katastroficzność	,111	,749	,189
Obserwowalność	,050	,102	,877
Wiedza o zagrożeniu	,425	,316	,801
Znajomość nauce	-,186	-,042	,718

Źródło: badania własne

Czynnik 1. – wyjaśnia 38% wariancji i obejmuje następujące wymiary: liczba narażonych osób, surowość konsekwencji dla przyszłych pokoleń, kontrolowalność, dobrowolność, kontrolowalność skutków i stopień osobistego narażenia.

Czynnik 2. – wyjaśnia 25% wariancji i jest związany z: poziomem wzbudzanego lęku, nowością ryzyka, wielkością korzyści związanych z ryzykiem, katastroficznością oraz natychmiastowością skutków.

Czynnik 3. – wyjaśnia 15% wariancji i odnosi się do wymiarów: obserwowalności, wiedzy o zagrożeniu o znajomości nauce.

W badaniu z roku 2013 wykonano analizę confirmacyjną z predefiniowaną liczbą czynników, które wyjaśniały 74% wariancji ocen (tabela 2).



**Macierz składowych rotowanych (z roku 2013)**

**Tabela 2**

	Czynnik 1.	Czynnik 2.	Czynnik 3.
Poziom wzbudzanego lęku	,888	-,165	,299
Stosunek korzyści	,858	,118	,241
Wielkość narażenia osobistego	,827	,239	-,177
Kontrolowalność surowości skutków	,781	,487	,286
Chroniczność-katastroficzność	,546	,011	,489
Nagłość skutków	-,443	-,213	,105
Liczba osób narażonych	,040	,899	-,294
Dobrowolność	,277	,850	,105
Osobista kontrola nad ryzykiem	-,273	-,807	-,390
Zagrożenie dla przyszłych pokoleń	,080	,790	-,334
Znajomość nauce	,134	-,241	,837
Wiedza o zagrożeniu	,459	,237	,714
Nowość	-,404	,036	,712
Obserwowalność	,295	-,409	,558

Źródło: badania własne

Czynnik 1. – wyjaśnia 37% wariancji i obejmuje: poziom wzbudzanego lęku, kalkulacja korzyści, narażenie osobiste, kontrolowalność skutków, nagłość oraz składowa opisywana biegunowo chroniczność-katastroficzność.

Czynnik 2. – wyjaśnia 25% wariancji i odnosi się do: liczby osób narażonych, dobrowolności podjęcia ryzyka, osobistej kontroli nad ryzykiem oraz zagrożenia dla przyszłych pokoleń.

Czynnik 3. - wyjaśnia 12% wariancji i jest najsilniej związany ze znajomością danego ryzyka nauce, wiedzą o zagrożeniu, nowością ryzyka i obserwowalnością.

Porównanie macierzy składowych uzyskanych w obydwu edycjach wskazuje na duże podobieństwo wyodrębnionych czynników. Istotne dla analizy jest ustalenie, w jakim stopniu można uznać wyodrębnione czynniki za podobne. W tym celu konieczne jest przeanalizowanie obydwu profili, bowiem nie wszystkie składowe skorelowane są z tymi samymi czynnikami.

Porównując profile, łatwo zauważyć podobieństwo składowych czynnika 1., wyodrębnionego w badaniu z roku 2013, z czynnikiem 2., wyodrębnionym w badaniu z roku 2007, ponieważ aż cztery z wymiarów były najsilniej skorelowane właśnie z tymi czynnikami (poziom wzbudzanego lęku, nagłość skutków, stosunek korzyści oraz chroniczność-katastroficzność). Analizując wymiary, które są z tym czynnikiem najsilniej skorelowane, nazwano ten czynnik **ryzykiem budzącym lęk**.

Analogiczne podobieństwo występuje w przypadku czynnika 2., wyodrębnionego w badaniu z roku 2013 i czynnika 1. wyodrębnionego w badaniu z roku 2007, gdzie również cztery wymiary były najsilniej skorelowane z tymi czynnikami (liczba osób narażonych, zagrożenie dla przyszłych pokoleń, osobista kontrola nad ryzykiem i dobrowolność). Czynniki te zostały określone jako **ryzyko o dużym zasięgu**.

W przypadku czynników 3. w obydwu badaniach można zaobserwować duże podobieństwo, bowiem wszystkie wymiary, które stanowiły składowe czynnika 3. w badaniu z roku 2007, były też najsilniej skorelowane z czynnikiem 3. w badaniu z roku 2013 (obserwowalność, wiedza o zagrożeniu i znajomość nauce). Czynniki te zostały nazwane „**ryzyko nieznane**”.

Jednocześnie trzeba wspomnieć, że dwa wymiary (kontrolowalność surowości skutków i wielkość narażenia osobistego), które w badaniu z roku 2007 stanowiły składowe czynnika ryzyko nieznane, w roku 2013 były najsilniej skorelowane z czynnikiem ryzyko budzące lęk. Podobnie wymiar nowości, który w roku 2007 stanowił składową czynnika ryzyko budzące lęk, w badaniu z roku 2013 najsilniej skorelowany był z czynnikiem ryzyko nieznane. Innymi słowy, można mówić o dużej analogii wyników bowiem aż 11 spośród 14 wymiarów w obydwu edycjach badania skorelowanych było z tymi samymi czynnikami. Uzasadnione więc wydaje się zachowanie tych samych nazw czynników w obu edycjach badania.

Wyodrębnione w obydwu analizach czynniki wykazują jednocześnie spore podobieństwo do czynników, które pojawiły się w badaniach Maryli Goszczyńskiej i Tadeusza Tyszki (1992). Podstawowym elementem, na który należy zwrócić uwagę, jest taka sama liczba czynników, bowiem w badaniach realizowanych w innych krajach (USA, Norwegii, Węgrzech) wyodrębnione zostały dwa czynniki (Fischhoff et. al. 1978), podczas gdy w polskich badaniach wyodrębniono trzy czynniki (Goszczyńska et. al. 1991, Goszczyńska, Tyszka 1992). Można zasadnie podejrzewać, że przyczyną takiej odmienności jest większa liczba wymiarów wykorzystywanych w polskich badaniach (15 wymiarów) niż w badaniach realizowanych w Stanach Zjednoczonych (9 wymiarów). Opisane w tym artykule badania bazowały na wymiarach stosowanych w polskich badaniach (pomniejszone o jeden wymiar).

Analiza składowych uzyskanych w badaniach opisywanych w niniejszym artykule oraz w badaniach realizowanych wcześniej w Polsce wskazuje na pewne podobieństwa wyodrębnionych czynników. Dlatego też, czynniki wzbudzanego lęku i nowości ryzyka zostały określone analogicznymi nazwami. Największe różnice można zaobserwować w przypadku ryzyka o dużym zasięgu. Odmienności zaobserwowane w obydwu badaniach można

wyjaśnić odmienną charakterystyką dobranych do oceny zagrożeń oraz badanych grup.

Istotną zaletą analizy czynnikowej jest jej potencjał wykrywania i opisywania niewidocznej (bezpośrednio) struktury zbioru danych. „Czynniki należy uważać za taką samą zmienną jak każda inna, z jedną wszakże różnicą, (...) czynniki (...) są hipotetycznymi zmiennymi wyprowadzonymi za pomocą analizy ze zbioru zmiennych otrzymanych przez bezpośredni pomiar” (Ferguson, Takane 1999:554). Potraktowanie czynników jako zmiennych, pozwala na sporządzenie wykresów przestrzeni czynnikowej. Tradycyjnie wykresy te umieszczano w układzie współrzędnych, jednak fakt wyodrębnienia trzech czynników oznacza, iż przestrzeń czynnikowa ma charakter trójwymiarowy. Dlatego też konieczne jest, by do wizualizacji uzyskanych wyników wykorzystać dwa wykresy zestawiające ze sobą czynniki ryzyko o dużym zasięgu i ryzyko budzące lęk oraz ryzyko o dużym zasięgu i ryzyko nieznane.

Analiza przestrzeni ryzyka powstałej poprzez złożenie czynników zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku pozwala na zaobserwowanie zdolności eksplanacyjnej przyjętego modelu. W prawej górnej ćwiartce układu rozlokowane znalazły się te zagrożenia, które uznawane były przez badanych za ryzyko o dużym zasięgu i budzące duży lęk. Warto zwrócić uwagę, że w przeciwieństwie do katastrof naturalnych, ryzyko związane z globalizacją nie budzi niemal wcale lęku przedsiębiorców, choć jednocześnie jest postrzegane jako ryzyko o dużym zasięgu.

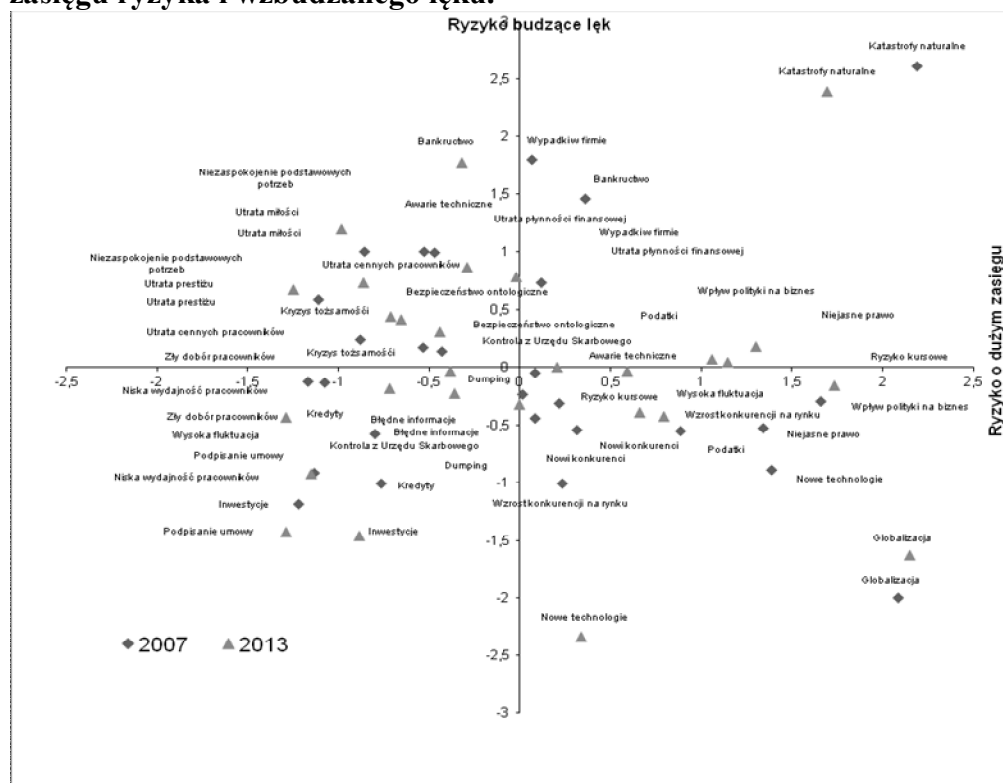
Porównując rozlokowanie w przestrzeni znaczników odnoszących się do obydwu pomiarów, można zauważyć, że w niektórych przypadkach znajdują się one bardzo blisko siebie. Szczególnie dobrze widoczne to jest w przypadku tych rodzajów ryzyka, które można określić jako zagrożenia osobiste: ryzyko utraty miłości najbliższych, utarty prestiżu czy też ryzyko związane z kryzysem tożsamości. Wszystkie wymienione zagrożenia postrzegane były jako zagrożenie o niewielkim zasięgu. Jednocześnie budziły one umiarkowany lęk badanych, a jedynie utrata miłości budziła nieco większy lęk respondentów. Można więc zasadnie stwierdzić, że w przypadku tych zagrożeń nie odnotowano większych różnic.

W przypadku różnych rodzajów ryzyka prawnego można zaobserwować, że nie tylko badani konsekwentnie postrzegają je jako zagrożenia o dużym zasięgu, to w badaniu z roku 2013 poziom wzbudzanego lęku był zauważalnie wyższy niż w roku 2007. Jako przykład takiej zmiany można wskazać ryzyko związane z nieprzejrzystością przepisów, które w roku 2007 lokowały się w dolnej prawej ćwiartce układu współrzędnych, podczas gdy w 2013 znalazły się już w górnej. Innymi słowy, niejasne przepisy budziły większy lęk badanych w roku 2013.

Swoistą ciekawostką jest fakt, że rodzaje ryzyka związane z konkurencją w badaniach z roku 2013 znajdowały się niżej na osi wzbudzanego lęku niż w roku 2007. Tym samym można stwierdzić, że konkurencja i jej działania budziła mniejszy lęk w trakcie kryzysu niż w trakcie prosperity. Nie jest to zaskakujące, biorąc pod uwagę zdolność konkurencyjną polskich przedsiębiorstw w trakcie kryzysu, związaną z premii niższych kosztów pracy, korzystnego dla eksportujących kursu złotówki oraz pewnej konsolidacji rynku, która zawsze ma miejsce w kryzysie. Przedsiębiorstwa, które przetrwały pierwszą fazę recesji miały korzystniejszą sytuację rynkową, co wyraźnie widać po dynamice wzrostu gospodarki w kolejnych latach.

Wykres 1

**Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku.**



wielkim zasięgu, a więc jako zindywidualizowane, podczas gdy w roku 2013 lokuje się już znacznie wyżej na skali zasięgu. Różnicę tę można wytłumaczyć zmianą jaka zaszła w tym okresie na rynku pracy. W roku 2007 można było mówić o rynku pracownika, bowiem odpływ pracowników związany z otwarciem rynków pracy w niektórych krajach UE oraz wzrostem gospodarczym w Polsce spowodował jednocześnie nałożenie się wzrostu popytu i spadku podaży pracy. Sytuacja ta była nowością dla wielu przedsiębiorców, przyzwyczajonych do runku pracodawcy. Wysoka fluktuacja dotknęła więc wiele firm, które nie były przygotowane na zmiany na rynku pracy. Tym samym, część pracodawców radziła sobie dobrze z tym ryzykiem, tworząc warunki zatrudnienia dla pracowników na tyle atrakcyjne by ograniczyć fluktuację, a część nie potrafiła odnaleźć się w nowej sytuacji i doświadczała problemów z ciągłymi zmianami personelu. Rok 2013 to czas, który na rynku pracy określany był jako rynek pracodawcy. Wzrost bezrobocia spowodował powrót do dobrze znanych przedsiębiorcom warunków. Tym samym ryzyko to uwarunkowane jest bardziej przez czynniki makroekonomiczne niż przez czynniki związane z zarządzaniem personelem w firmie.

W przypadku ryzyk finansowych również można dostrzec zróżnicowaną dynamikę ocen, bowiem postrzeganie ryzyka inwestycyjnego zmieniło się w niewielkim stopniu, natomiast w przypadku ryzyka kredytowego wyraźnie widoczny jest wzrost na osi wzbudzanego lęku. Jest to zrozumiałe, biorąc pod uwagę fakt, iż kwestia kredytowa była istotnym elementem kryzysu. W roku 2007 kredyt dla przedsiębiorstw był łatwo dostępny i to banki poszukiwały kredytobiorców. Kryzys obnażył ryzykowność związaną z zadłużeniem, bowiem dla niektórych przedsiębiorców zaciągnięte kredyty okazały się być poważnym problemem w trakcie pogorszenia sytuacji gospodarczej.

Ryzyko bankructwa jest tym rodzajem ryzyka, który niezmiennie budzi duży lęk badanych, jednak w roku 2007 było to ryzyko postrzegane przez przedsiębiorców jako zagrożenie o większym zasięgu niż w roku 2013. Odpowiada to dość dokładnie zmianie sytuacji gospodarczej, bowiem w okresie prosperity prawdopodobieństwo bankructwa jest niższe niż w trakcie kryzysu. W tej ostatniej sytuacji uniknięcie takiego scenariusza związane jest z umiejętnościami i trafnością decyzji podejmowanych przez właściciela przedsiębiorstwa. Natomiast w okresie prosperity ryzyko bankructwa mocniej uzależnione jest od zmiany sytuacji gospodarczej, co oznacza, że jest ono lokowane wyżej na osi zasięgu ryzyka.

Drugi wykres, który należy poddać analizie, wykreślony został w oparciu o zmienne zasięgu i znajomości ryzyka. Wymiar zasięgu został już omówiony, dlatego dalszy opis koncentrował się będzie na wymiarze ryzyka nieznanego.

## Wykres 2

Niektóre rodzaje zagrożeń, jak ryzyko związane z globalizacją czy ryzyko ze strony katastrof naturalnych, postrzegane są na wymiarze ryzyka nieznanego tak samo w roku 2007 jak i w roku 2013. Wiele rodzajów zagrożeń w roku 2013 lokowało się niżej na skali ryzyka nieznanego. Z jednej strony można to odczytywać w kontekście zmiany składowych czynników, z drugiej jednak dostrzec można efekty kryzysu, bowiem ryzyko kredytowe

postrzegane jest jako bardziej znane w roku 2013 niż w roku 2007, co tłumaczyć można lepszą świadomością konsekwencji zadłużania przedsiębiorstwa.

Analiza ryzyk związanych z zarządzaniem personelem wskazuje na wzrost na osi ryzyka nieznanego wszystkich rodzajów tego ryzyka poza fluktuacją. Ta ostatnia była postrzegana w roku 2013 jako bardziej znana niż w roku 2007. Nie można tej zmiany postrzegania ryzyk związanych z zarządzaniem personelem tłumaczyć wpływem nowej składowej czynnika, bowiem musiałaby ona oddziaływać w przeciwnym kierunku. Wyraźny wzrost na wymiarze ryzyka nieznanego odnotowano także w przypadku zagrożenia ze strony błędnych informacji: w przypadku kryzysu gospodarczego informację generalnie można uznać za niosącą poważniejsze konsekwencje dla przedsiębiorstwa. Jednocześnie przywydywanie sytuacji jest trudniejsze niż w okresie prosperity, co tłumaczy wzrost niepewności.

### **Konkluzje**

Zaproponowany model analityczny wydaje się być dobrym narzędziem rejestracji i opisu zmian zachodzących w postrzeganiu ryzyka wraz ze zmianami warunków sytuacyjnych. Potwierdza to względna stałość postrzegania tych zagrożeń, które nie podlegały zmianie (np. niewielkie zmiany w postrzeganiu ryzyk osobistych na wymiarze zasięgu i wzbudzanego lęku) i zauważalna zmienność postrzegania tych obszarów ryzyka, na które warunki sytuacyjne najsilniej oddziaływały (np. zmiany w postrzeganiu ryzyka związanego z zarządzaniem personelem we wszystkich wymiarach).

Istotną zaletą okazuje się relatywna trwałość struktury postrzegania ryzyka odnotowana w obydwu edycjach badaniach. Podobieństwo uzyskanych czynników pod względem korelujących z nimi składowych jest na tyle duże, że zasadne jest wykorzystanie tych samych określeń dla wyodrębnionych czynników w obu edycjach badania. Co więcej, zaobserwowana struktura postrzegania jest podobna do innych badań realizowanych w Polsce. Tym samym można postawić ostrożny wniosek o trwałości struktur postrzegania ryzyka i zmienności tego jak poszczególne zagrożenia są postrzegane w ramach wyodrębnionej struktury postrzeżeń. Teza taka wymaga potwierdzenia kolejnych badaniach.

Model posiada jednak istotne ograniczenia, bowiem zmiany składowych korelujących z czynnikami mogą powodować trudności w ocenie i interpretacji zgromadzonych wyników. Ustalenie jak silny jest wpływ owych zmian oraz tego jak stabilna jest wyodrębniona struktura czynnikowa również wymaga dalszych badań.

**Bibliografia**

1. Beck U., 2002, *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Scholar, Warszawa.
2. Bernstein P.L., 1997, *Przeciw bogom: niezwykle dzieje ryzyka*, WIG-Press, Warszawa.
3. Bizon-Górecka J., 1998, *Monitoring czynników ryzyka w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz.
4. Castel R., 1991, *From Dangerousness to Risk* [w:] C. Burchell, C. Gordon, P. Miller (red.), *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*, The University of Chicago Press, Chicago.
5. Douglas M., 2007, *Ukryte znaczenia. Wybrane szkice antropologiczne*, Wydawnictwo Marek Derewiecki, Kęty.
6. Ferguson G. A., Takane Y., 1999, *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*, PWN, Warszawa.
7. Fischhoff B., Slovic P., Lichtenstein S., Read S., Combs B., 1978, *How Safe Is Safe Enough? A Psychometric Study of Attitudes Towards Technological Risks and Benefits*, "Policy Sciences", nr 9.
8. Gasparski P., 1992, *Percepcja ryzyka związanego z decyzjami finansowymi*, „Przegląd Psychologiczny”, nr 4.
9. Gasparski P., 2004, *Percepcja zagrożeń* [w:] R. Studenski (red.), *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
10. Giddens A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Stanford University Press, Stanford.
11. Golding D., 1992, *A Social and Programmatic History of Risk Research* [w:] S. Krimsky, D. Golding (red.), *Social Theories of Risk*, Praeger, Westport-London.
12. Goszczyńska M., Tyszka T., Slovic P., 1991, *Risk perception in Poland: A comparison with three other countries*, "Journal of Behavioral Decision Making", nr 4.
13. Goszczyńska M., Tyszka T., 1992, *Co jest stałe, a co zmienne w spostrzeganiu ryzyka? Porównawcze badania percepcji ryzyka w Polsce i w innych krajach*, „Prakseologia”, nr. 3–4.
14. Kaczmarek K.K., 2006, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
15. Kahneman D., Tversky A., 1974, *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, "Science", nr 185.
16. Kahneman D., Tversky A., 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*, "Econometrica", nr 47.



17. Kendall R., 2000, *Zarządzanie ryzykiem dla menagerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*, Liber, Warszawa.
18. Kozielecki J., 1977, *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa.
19. Lichtenstein S., Slovic P., Fischhoff B., Layman M., Combs B., 1978, *Judged Frequency of Lethal Events*, "Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory", nr 4.
20. Lipka A., 2002, *Ryzyko personalne. Szanse i zagrożenia zarządzania zasobami ludzkimi*, Poltext, Warszawa.
21. Lumann N., 2005, *Risk. A Sociological Theory*, Transaction Publishers, New Brunswick–London.
22. Lupton D., 1999, *Risk*, Routledge, London–New York.
23. Otway H.J., Thomas K., 1982, *Reflections on risk perception and policy*, "Risk Analysis", nr 2.
24. Renn O., 1992, *Concepts of Risk: A Classification* [w:] S. Krimsky, D. Golding (red.), *Social Theories of Risk*, Praeger, Westport–London.
25. Slovic P., 1992, *Perception of Risk: Reflections on the Psychometric Paradigm* [w:] S. Krimsky, D. Golding (red.), *Social Theories of Risk*, Praeger, Westport–London.
26. Studenski R., 2004, *Ryzyko i ryzykowanie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
27. Ziółkowski M., 1999, *Osobowość w świecie niepewności i ryzyka* [w:] P. Sztompka (red.), *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, PWN, Warszawa.

**Business is risk. Analysis of risk perception by entrepreneurs in the perspective of crisis and prosperity**

**Abstract**

The paper presents an attempt to adapt psychometric paradigm of risk perception to sociological research. The ground for such a venture lies in similarity of epistemological assumptions on risk research (weak-constructionist approach). Developed analytical model refers also to hitherto critique of psychometric paradigm from the side of cultural theory. Research presented in this paper were conducted doubly in years 2007 and 2013 which represent prosperity and crisis periods. Such a change in situational conditions allows to determine to what extent the structure of risk perception is immutable and how the perception of certain risks changes within the established perception structure.

**Key words:** entrepreneurs, risk perception, psychometric paradigm, business risk.